



Taller de Innovación Permanente (TIP) en Ventas y Estrategias Comerciales y de Marketing

Encuentre nuevas oportunidades
de crecimiento para el
departamento comercial y de marketing
a través de la Innovación



Iniciativas Empresariales
| estrategias de formación

Un nuevo enfoque para la formación empresarial

¿Qué es un taller de Innovación?

En momentos de Incertidumbre económica hay que encontrar herramientas para fomentar la proactividad del departamento comercial y de marketing.

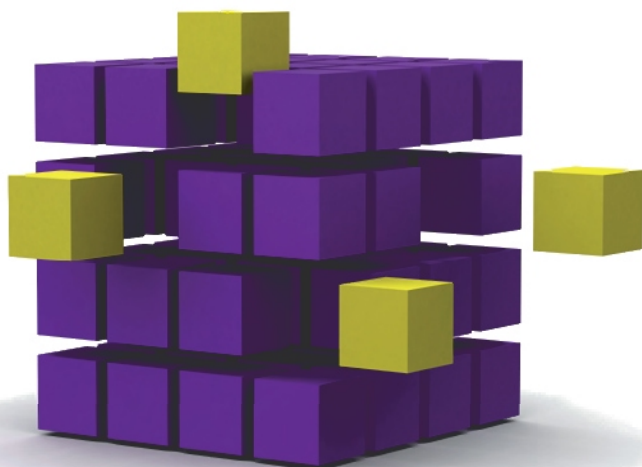
El **Taller de Innovación** es un nuevo enfoque para la formación empresarial creado para trabajar en la práctica el desarrollo de la Innovación en las áreas comercial y de marketing mediante la aplicación de una sencilla metodología de Gestión de la Innovación Permanente (GIP).

Mediante el trabajo en grupo se desarrolla una metodología que permite generar Ideas y detectar oportunidades de Innovación dentro y fuera de la empresa, configurar un portafolio de Innovación permanente, establecer un sistema de gestión de la innovación que acabe concretándose en proyectos e Ideas de Innovación comercial y, lo que es más importante, crear una cultura de la Innovación permanente en los departamentos de ventas, comercial y de marketing.

Para el Taller se configuran equipos de trabajo formados por miembros de una o distintas áreas de una misma empresa o mezclados con proveedores, clientes, asesores, u otros participantes según sean los objetivos planteados.



Un espacio para aprender a promover y gestionar la Innovación comercial y de ventas en la empresa



¿Qué metodología se utiliza?

La metodología de Gestión de la Innovación Permanente (GIP) aplicada a los procesos de ventas, comerciales y de marketing permite generar ideas, llevarlas a la práctica, hacer un seguimiento de las mismas de forma sistematizada y lo que es más importante, crear una cultura de innovación que se institucionalice y quede inmersa dentro de su organización.

El taller completo, se realiza en 3 fases diferenciadas:

- 1ª fase de **Detección de Oportunidades y Generación de Ideas.**
- 2ª fase de **Puesta en práctica y Gestión del Portafolio de Innovación Permanente.**
- 3ª fase de **Desarrollo de Proyectos y creación de cultura de Innovación.**

La **dinámica de cada fase siempre es totalmente participativa** y la metodología está pensada para que entre sesiones el proceso de innovación se siga realizando formal o informalmente, individual y colectivamente.

Al finalizar el taller, se entregará un informe con las oportunidades detectadas así como recomendaciones para su puesta en práctica y se dejará a disposición de la compañía una aplicación informática que permite una gestión y control de la Innovación permanente.

¿A quién se dirige el taller de Innovación en ventas y estrategia comerciales y de marketing?

A Directores de Ventas, Comerciales y de Marketing.

Impartido por:

Consultores especialistas en la Gestión de la Innovación provenientes de la Ingeniería Industrial y la consultoría empresarial junto con especialistas en gestión comercial, de marketing y ventas.

El Taller de Innovación permite identificar nuevos segmentos de necesidades y abrir nuevos mercados

Según sea el perfil de la organización solicitante y el objetivo planteado para el Taller, se seleccionará el consultor más adecuado. En todos los casos se garantiza la **confidencialidad de la información que pueda surgir durante el desarrollo de las jornadas.**



¿Qué le permitirá el taller?

- **Generar ideas y soluciones creativas comerciales y de marketing:**

Con la metodología de trabajo del Taller de Innovación se incentiva la generación de ideas de nuevos productos, servicios, soluciones, etc. para diferentes áreas de la organización con el objetivo de convertirlas en innovaciones.

- **Encontrar oportunidades de crecimiento:**

Descubrir necesidades ocultas y convertirlas en innovaciones de producto.

- **Monitorizar la implementación de la innovación:**

Seguir, evaluar y motivar el comportamiento de los comerciales y departamentos de ventas en cuanto a la búsqueda de nuevos retos dentro del área comercial y de marketing.

- **Vincular la innovación a la estrategia de la empresa:**

Creando un portafolio de innovación que asegure la realización de las estrategias de nuestra empresa.

- **Capacitar para la innovación:**

La asistencia al Taller de Innovación permitirá a los asistentes conocer metodologías y técnicas con las que trabajar la cultura de la innovación.

En suma, generar ideas y soluciones creativas para saber:

- Cómo innovar comercialmente para superar a la competencia.
- Cómo innovar para encontrar nuevos nichos de mercado.
- Cómo innovar para crear nuevos modelos de negocio.
- Cómo innovar para encontrar nuevos canales de venta y reforzar los actuales.
- Cómo innovar generando ventajas competitivas a la hora de vender.



